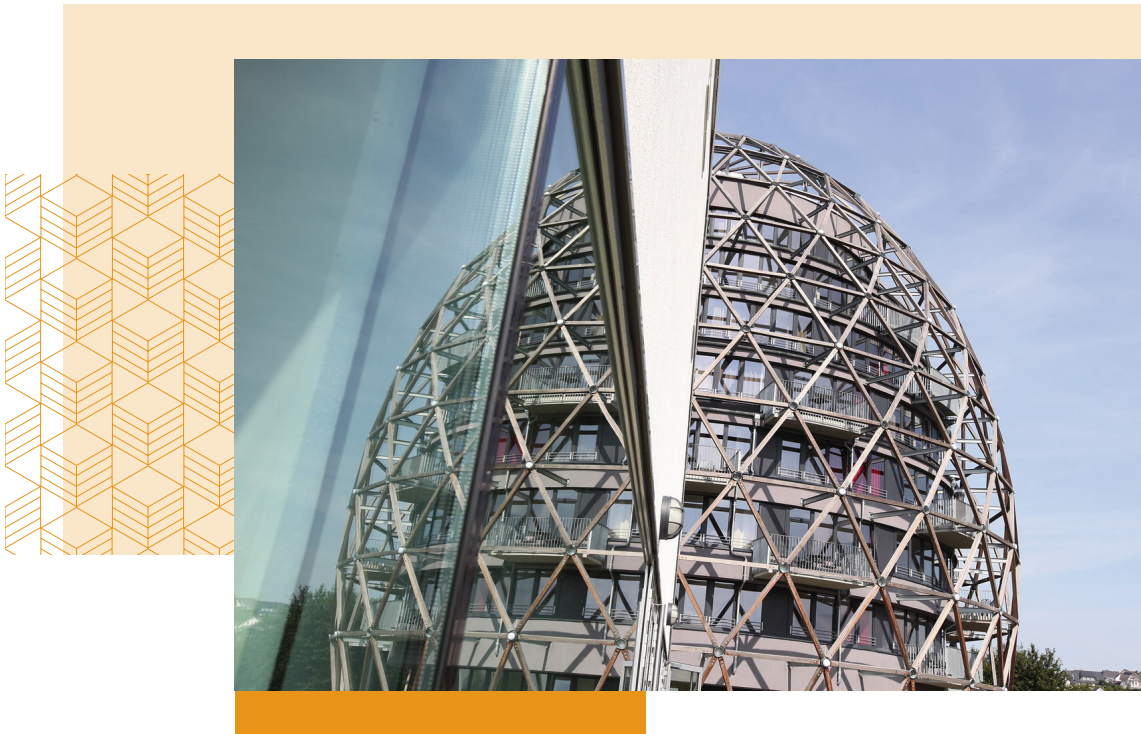


Hotelverkauf im Eiltempo – schnell, diskret & fair


Die gute Lage ist ein wichtiger Aspekt: Winterberg auf 800 Metern Höhe gehört zu einer bekannten Freizeit- und Erholungsregion direkt vor den Toren des Ruhrgebiets. Es verfügt so über ein Einzugsgebiet von 20 Millionen Einwohnern.



Als Eigentümer und erfolgreicher Betreiber des beliebten Vier-Sterne-Wellness-Hotel Concordia in Oberstaufen im Oberallgäu weiß Gerhard Huber worauf es ankommt, damit sich ein Haus auf dem Markt behaupten kann und mehr als nur schwarze Zahlen schreibt. Er kennt nicht nur jeden Bereich im Hotel wie seine eigene Westentasche, sondern kann mit mehr als vierzig Jahren Branchenerfahrung auch schnell und präzise einschätzen, wo in einem Betrieb Verbesserungspotential steckt. Eine Eigenschaft, die er in den vergangenen Jahren bei mehreren Häusern bewies. Gerhard Huber übernahm das Alpenhotel in Tiefenbach im Allgäu sowie zusammen mit einem Partner das ehemalige Hugenottenhotel in Neu-Isenburg. Nach nur kurzer Zeit konnten die betriebswirtschaftliche Performance der beiden Häuser

deutlich gesteigert und weitere Entwicklungsperspektiven für Unternehmen und Mitarbeiter geschaffen werden. „Einen Betrieb aufzubauen, erfordert nicht nur ökonomische Kompetenzen, sondern auch ein Gefühl fürs Zwischenmenschliche.

Es gibt Leute, die sind Unternehmer und kümmern sich um ihre Mitarbeiter. Und dann gibt es die Manager, die nur ihre Zahlen im Blick haben. Mir ist wichtig, beides miteinander in Einklang zu bringen“, sagt Gerhard Huber.



„Hier kam ein höchstes Maß an Vertrauen und Professionalität zusammen – gekoppelt mit einem fairen Verkaufspreis. Es war eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten.“

Das eigene Hotel-Universum in Ei-Form

Eine solche neue Herausforderung sah Gerhard Huber mit seinem Partner vor sechs Jahren in Winterberg im Sauerland wieder für sich. Im Mai 2012 wurde das Objekt zunächst in Pacht übernommen. Im Januar 2013 schied sein Partner aus und er machte alleine weiter. Im Frühjahr 2014 entschied sich Gerhard Huber für den Kauf des Hotel Oversum, dem ersten Hotel-Ei in Europa. Der Hotelier übernahm das komplett neue Vier-Sterne-Superior-Hotel mit seinen 13.000 Quadratmetern Nutzfläche. Das Hotel zentral im Kurpark gelegen, entwickelte sich dank seiner ungewöhnlichen Architektur schnell zum Wahrzeichen Winterbergs. Mit den 77 großzügigen Zimmern und Suiten bildet es ein eigenes „Hotel-Universum“: Ein exquisites Restaurant sowie ein großzügiger Wellness- und Spa-Bereich mit gut 3.000 Quadratmetern verwöhnen die Gäste. Außerdem verfügt das Haus über ein eigenes, bestens ausgestattetes Kongresszentrum für bis zu 600 Personen mit vielfältigen und flexibel einsetzbaren Tagungsräumen.

Daten & Fakten

HOTELNAME

Hotel Oversum Vital Resort Winterberg, www.orversum.de

HOTELKATEGORIE

Vier-Sterne-Superior-Hotel

VERKÄUFER

OVERSUM Hotel GmbH, Gerhard Huber, Geschäftsführender
Gesellschafter

NEUER EIGENTÜMER

Hotelgruppe Privathotels Dr. Lohbeck

ÜBERNAHME DES NEUEN EIGENTÜMERS

01.03.2018

TRANSAKTIONSART

Share Deal

GRUNDSTÜCKSGRÖSSE

ca. 6.000 m²

NUTZFLÄCHE

13.000 m², davon je ca. 5.000 m² Hotel mit Gastronomie und Ta-
gungs- / Eventfläche

GÄSTEZIMMER

77 Zimmer

GASTRONOMIE

ja

WELLNESS- & SPA-BEREICH

3.000 m² Beauty- und Treatment-Räume, Sauna / Indoor-Pool

TAGUNGS- & EVENTRÄUME

bis zu 600 Personen

Erfolgreiches Wellness- und Tagungskonzept

Hubers Einsatz zeigte schnell Erfolg und erreichte eine wünschenswert aus-
gewogene Gästestruktur: 60 Prozent der Gäste nutzen das Lifestyle- und
Wellness-Angebot, 40 Prozent der Gäste besuchen das Hotel aus geschäft-
lichen Gründen. „Mit einer Belegungs-rate von 80 Prozent über das gesamte
Jahr und einer durchschnittlichen Aufenthaltsdauer von 1,8 Tagen ist das
Oversum ein Selbstläufer“, so Gerhard Huber. Die gute Lage ist ein wichtiger
Aspekt: Winterberg auf 800 Metern Höhe gehört zu einer bekannten Frei-
zeit- und Erholungsregion direkt vor den Toren des Ruhrgebiets. Es verfügt

so über ein Einzugsgebiet von 20 Millionen Einwohnern. Das Hotel-Universum erforderte von Gerhard Huber hohen beruflichen Zeiteinsatz. „Ich habe es mal überschlagen“, erzählt der dynamische Macher. „Über das Jahr gesehen, saß ich 50 Tage im Auto zwischen meiner Wahlheimat Oberstaufen im Oberallgäu und Winterberg im Sauerland. Irgendwann war mir die Einschränkung meiner Lebensqualität doch zu groß.“ Nach dieser Rechnung war für den erfahrenen Unternehmer klar, dass er sich für einen der beiden Standorte entscheiden musste. Der Entschluss, sich auf das Vier-Sterne-Wellness-Hotel Concordia in Oberstaufen zu konzentrieren, fiel recht schnell: Der Geburtsort seiner Frau sollte auch zukünftig der Lebensmittelpunkt bleiben.

Professioneller Verkaufsprozess

Vor dem Hintergrund der aktuellen positiven Marktsituation für Hotelimmobilien erschien auch der Zeitpunkt passend: Die Nachfrage nach Hotelimmobilien übersteigt deutlich die Zahl der angebotenen Häuser. Allein im vergangenen Jahr legten deutsche und ausländische Investoren hierzulande insgesamt mehr als 4 Milliarden Euro in Hotelimmobilien an. Eine gute Gelegenheit also, sich für den Verkauf des Hotels zu entscheiden.

Die Weichen für die anstehende Transaktion des Hotels in Winterberg stellte Gerhard Huber im Frühjahr letzten Jahres, indem er sich nach einem geeigneten Berater umsah. Die Wahl fiel schnell auf die tophotel consultants GmbH aus Baden-Baden. „Ich kannte Herrn Röckelein bereits von einem erfolgreichen Verkauf vor einigen Jahren.“ In gemeinsamen Gesprächen stimmten sich der Eigentümer und die Hotelimmobilienexperten über die Strategie und die dazugehörigen einzelnen Transaktionsphasen ab. Als Rahmen empfahlen die Berater der tophotel consultants einen sogenannten Share-Deal, also den Verkauf der Oversum Hotel GmbH. Dies bedeutete den Verkauf des kompletten Geschäftsbetriebs samt des Grundstücks mit der Hotelimmobilie sowie aller bestehenden vertraglichen Vereinbarungen. „Der Pachtvertrag mit der Stadt hinsichtlich des Wellnessbereichs läuft beispielsweise über die GmbH“, erklärt Gerhard Huber. Der reibungslose Ablauf der Transaktion bestätigte die Entscheidung, sich auf die Erfahrung eines Expertenteams für Hotelimmobilien zu verlassen. Die Spezialisten bereiteten den Verkauf korrekt vor und begleiteten professionell alle Verhandlungstermine – von Anfang an.

Bereits an Weihnachten bestand mit der „Dr. Lohbeck-Corvey-Fromme-Stiftung“ aus Schwelm bei Wuppertal ein ernsthafter Interessent, welcher nicht nur von der außergewöhnlichen Architektur begeistert war. Die Familien-

stiftung der renommierten Hotelgruppe „Privathotels Dr. Lohbeck“ zählt 17 individuelle Traditionshotels, Wellnesshotels sowie Burgen und Schlösser der Vier- und Fünf-Sterne-Kategorie Hotels zu ihrem Portfolio.

„Und dann ging alles ganz schnell“, so Gerhard Huber. „Im Januar führten wir die ersten Verkaufsgespräche, bereits Ende Februar war der Notartermin angesetzt und am 1. März erfolgte die Übergabe. Sämtliche Mitarbeiter wurden übernommen. Der gesamte Transaktionsprozess dauerte also nur etwas mehr als zwei Monate. Eine tolle Punktlandung. Ich bin sehr zufrieden mit dem Verlauf und dem Ergebnis“.



Im exquisiten Restaurant spiegelt sich die Ei-Form wider.

Diskrete Vorbereitung und Umsetzung

Wie konnte das Hotel in solch kurzer Zeit verkauft werden? Ausschlaggebend dafür war die gute Vorbereitung des Transaktionsprozesses: „Für uns war es wichtig, dass der Verkauf geräuschlos vor sich geht. Schließlich wird ein Hotel im laufenden Betrieb veräußert, also während Gäste dort übernachten und Mitarbeiter tätig sind. Sowohl Gäste als auch Mitarbeiter sollten durch die Verkaufsabsicht nicht verunsichert werden. Wir wollten keine Gerüchte entstehen lassen“, erklärt Thomas Röcklein, Geschäftsführender Gesellschafter der tophotel consultants. Die Hotelexperten vermarkteten das Hotel verdeckt auf Basis der mit Gerhard Huber vereinbarten Verkaufsstrategie, gaben Empfehlungen zur Vertragsgestaltung und bildeten die Schnittstelle zu den unterschiedlichen Ansprechpartnern auf Käuferseite. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ebner Stolz aus Bonn beriet die

Dr. Lohbeck-Corvey-Fromme-Stiftung und erarbeitete zeitnah den Kaufvertrag. „Letztendlich gelang uns so eine reibungsloser Verkauf mit einer fliegenden Übergabe“, fasst Huber zusammen. „Hier kam ein höchstes Maß an Vertrauen und Professionalität zusammen – gekoppelt mit einem fairen Verkaufspreis. Es war eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten.“ Und was plant Gerhard Huber in den kommenden Jahren? „Unser Hauptstandbein wird immer Oberstaufen bleiben. Ende des Jahres möchten wir unser Hotel modernisieren und dann endlich auch ein bisschen mehr Zeit für uns genießen.“



Kirstin Klotzsche

Consultant, Transaction Services
geprüfte Immobilienmaklerin (SFA)
Telefon +49 7221 983011
kk@tophotel-consultants.com

Fachinformationen

KOSTENFREI

Fachunterlagen mit echtem Mehrwert & konkretem Praxisbezug downloaden. Anwenderberichte, Leitfäden mit nützlichen Checklisten, spannende Interviews, Marktberichte. Im Kern sind es jeher ähnliche Themen, die unsere Interessenten und Kunden der Hotelimmobilien-Branche „umtreiben“. Wir bereiten Sie sukzessive auf – und stellen sie Ihnen zum Download bereit.

tophotel-consultants.com/fachinformationen

tophotel
consultants
Hotelimmobilien seit 1992

tophotel consultants GmbH
Flugstraße 15
76532 Baden-Baden, Germany
+49 (0) 7221 98 30 0
info@tophotel-consultants.com
tophotel-consultants.com